Susținerea unui discurs public



Mihaela Brut

mihaela@infoiasi.ro

http://www.infoiasi.ro/~mihaela

Cuprins



- Fobia de public
- Înainte de proiectarea discursului
- Structura discursului public
- Înainte de discurs...
- Sustinerea discursului
- Tehnici de captare a atenţiei
- Formularea întrebărilor
- Discursurile fără public
- Mari oratori

Argument

- În mediile electronice: necesare substitute virtuale ale factorilor ce facilitează comunicarea directă!

- Există buni profesionişti care nu ştiu "să îşi vândă marfa"

- Discursul public ⇒ "piatră de încercare"



Fobia de public

Revista Sunday Times, fobiile „populare”:

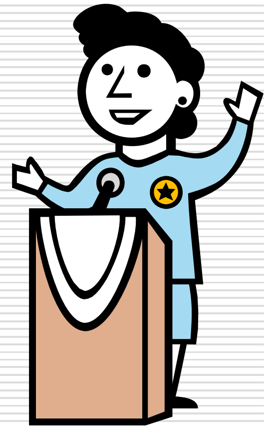
- 41% - frica de a vorbi in public
- 19% - frica de moarte



Cauze ale fricii de public:

- ideea preconceputǎ cǎ oratorii care electrizeaza multimea improvizeazǎ
  - Însǎ scenele „improvizate” sunt in 90% din cazuri exemple excelente de regie
  - Existǎ reguli clare, execelenţa necesitând practicǎ (ca în şah)
- Necunoaştere si nesiguranţǎ
- Neîncrederea în propriile capacităţi.

Îndepărtarea fobiei



- Dorinţă puternică şi îndirjită
  - Treziti-va entuziasmul
  - Ginditi-va la implicaţiile pe plan social: noii prieteni, influenţa, spiritul de leader
- Nu vorbiţi decit atunci cind sunteţi sigur că aveţi ceva de spus si că ştiţi exact despre ce e vorba.
- Aveti incredere in voi.
  - William James: când vă părăseşte entuziasmul, acţionaţi si vorbiţi ca si cum el ar continua să existe. Pentru a căpata curaj, purtati-va ca si cum ati fi deja curajos, cu o voinţă de fier.
- Exersati! Exersati! Exersati!

Înainte de proiectare

Caracteristicile audientei, ocazia si locatia

⇒ **tema** si **tonalitatea** discursului

⇒ Ex.: Mark Twain – conf. Umoristică

⇒ Ex.: Era - *„Buna seara, Budapesta!”*



- Listă de posibile teme ⇒ alegeti una
- Sfatul unor prieteni din acelasi segment tinta ca si publicul
- Unor specilaişti nu se prezintă idei de popularizare (şi invers)

Incepeti sa notati structura discursului

Înainte de proiectare

Care este scopul acestui discurs? ...

- discurs informativ, persuasiv, sau de divertisment ⇒ sau combinat...
- fixarea unui obiectiv clar ⇒ expus
- generarea ideilor principale
- Argumente uşor de urmarit

A1

- Subargument 1
  - Dovezi, exemple...
- Subargument 2
  - Dovezi, exemple...
- Subargument 3
  - Dovezi, exemple...

A2

...

A3

...

Înainte de proiectare



SESIC - Model de argument:

- **S**puneti publicului afirmatia demonstrat (A1-3)
- **E**xplicaţi-i cum se intamplă lucrurile
- **S**ustineti totul cu dovezi
- **I**mpactati (care e relevanta argumentului in context) inainte de a
- **C**oncluziona

Dovezi ⇒ doar date reale, relevante

Surse ⇒ corect indicate!

Înainte de proiectare



Concluzia discursului

⇒ una memorabila

⇒ pe cat posibil sa lase finalul deschis

⇒ Scurtă reluare a ideilor principale

Introducerea

⇒ Se fixează ultima

⇒ 30”-1min pentru a „agăţa” auditoriul

⇒ citat → laitmotivul speech-ului

→ paradox aparent

⇒ Salutul, referinta la public, antevorbitori sau experiente comune

Structura discursului public

- O bună structurare ajută atât vorbitorul, cât şi audienţa

Ne interesează:

- modul de construcţie a structurii
- Elementele componente

Structura generală:

- introducerea
- cuprinsul
- concluzia



Introducerea

Trasează linia de desfăşurare a discursului:



- Salutul
- Prezentarea personala (numele si prenumele)
- Enuntarea temei
- Prezentarea ideii centrale a discursului (si a argumentelor)
- Conexiune cu o nevoie, o problemă sau un scop al audienţei
- Explicarea termenilor care urmeaza a fi folositi (definitii) – daca este necesar

Scop: *"captatio benevolentia"*: glume, atragerea simpatiei

Cuprinsul

Se prezinta argumentele si se aduc dovezi in sprijinul acestora:



- Dezvoltarea ideii centrale
- Dezvoltarea argumentelor
  - premisa
  - rationament
  - concluzie
- Exemple (dovezi) care sa sustina argumentele

Înaintea punctelor cheie: tehnici de captare a atentiei

Concluzia

Privire de ansamblu asupra discursului:

- Explicarea eventualelor neclaritati
- Accentuarea punctelor puternice ale discursului
- Privire de ansamblu asupra intregului discurs

Tonus maxim, evitandu-se agresivitatea

Deci:**"Spune-le ce o să le spui", "Spune-le ce trebuie să le spui", "Spune-le ce le-ai spus"**

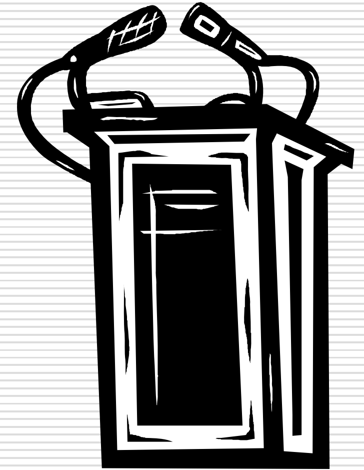


Înainte de discurs

- Faceti din timp un checklist al lucrurilor de care veţi avea nevoie...
  - incarcatorul la laptop, creioanele colorate, pointerul cu laser, foile pentru flip-chart sau pur si simplu laptop-ul...
- Fiti odihnit
- Imbrăcaţi-vă adecvat
  - Există dressing room?
  - V-aţi luat costum de schimb?
- Veniţi cu o ora inainte
  - Lansarea Windows 98...



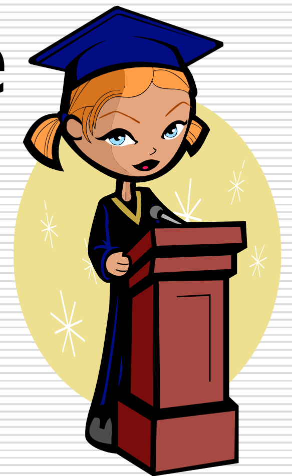
Înainte de discurs



- Verificati locatia
  - Regia Angliei - pupitru prea inalt...
- Verificati-va imaginea
  - Discurs despre autoritate purtând blugi jerpeliţi...
  - joaca cu inelul de pe deget...
  - leganare stânga-dreapta...
- Interesaţi-vă cine va prezinta si in ce mod
  - supra elogiat sau prezentat incorect...
  - Modul de pronunţie a numelui...
  - lansarea filmului „Amen” cu Marcel Iureş

Înainte de discurs

- Eliminaţi elementele perturbatoare
  - O usa care scârţîe, un ziarist care tot intra si tot iese, un instalator de cabluri, o fereastra deschisă pentru zgomot
  - telefoanele mobile...
- Construiti-vă o stare de calm şi de control
  - cateva minute cu ochii inchisi, rememorand traseul discursului, vizualizandu-va „succesul" pe scena
  - Zambiti, comportaţi-vă într-o manieră calmă, destinsă, umor de calitate



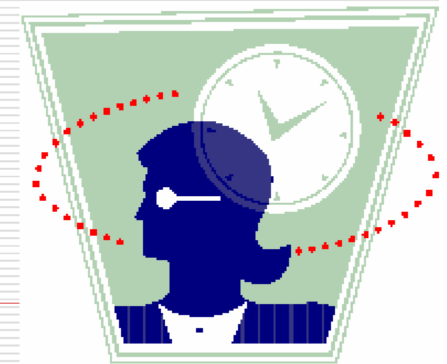
Sustinerea discursului



- Rămâneţi în picioare
- Evitati gesturile largi
- Nu cititi tot discursul de pe hartie...
  - Structura, puncte obligatorii, citate
- Liderii de opinie din audienţă trebuie convinşi, "cuceriţi" primii
- Construiţi un raport interpersonal cu audienta
- Evitaţi răspunsurile negative, bazaţi-vă pe formulările pozitive

Sustinerea discursului

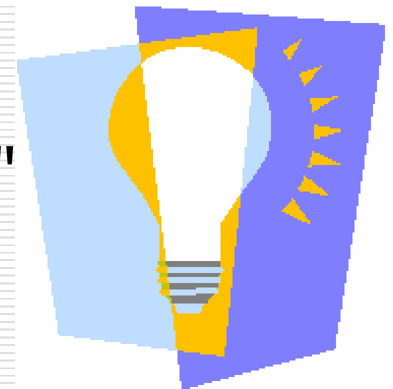
- Luati in considerare opiniile antevorbitorilor
  - citati concluziile lor si folositi-le in propria argumentare
  - Nu repetaţi ce s-a mai spus!
- Nu spuneţi publicului ceea ce stie deja
- Incadraţi-vă in timpul propus/alocat
  - Ultima idee e foate importantă (umorul!)



Tehnici de captare a atenției

a. Folosirea limbajului verbal

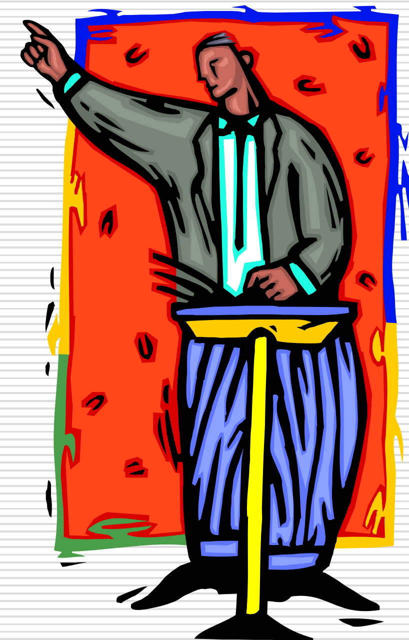
- **Glumele** → în introducere → induc o stare de relaxare, atrag bunavoinţa şi câştigă atenţia audienţei
  - trebuie să aibă legătură cu subiectul şi să nu fie deplasate sau agresive
- **Prezentarea atipică**
  - formula clasică "Buna ziua! Mă numesc..." e banalizată
  - trebuie indusă senzaţia de nou
  - însă, o prezentare ostentativă va atrage antipatie.
- **Părăsirea subiectului**
  - recomandată vorbitorilor cu experienţă



Tehnici de captare a atenției

b. Folosirea limbajului nonverbal

- Comunicarea nonverbală = cumulul de mesaje neexprimate prin cuvinte, care pot fi decodificate, creând înţelesuri ⇒ pot repeta, contrazice, inlocui, completa sau accentua mesajul transmis prin cuvinte.
- 1967, *Albert Mehrabian*: mesajul e transmis:
  - 5% prin comunicare verbală
  - 38% este transmis pe cale vocală
  - 55% prin limbajul corpului



i. Mimica

- → utilă pt. captarea şi păstrarea atentiei
- **Zâmbetul** atrage bunavointa publicului: transmite prietenie, apropiere si siguranţă de sine → recomandabil în introducerea discursului



- **Încruntarea** transmite concentrare, atentie maxima dar si incordare si rigiditate, stare de tensiune → NU e recomandată!
- **Rictusul** (schimonosirea fetei) induce ideea de nesiguranţă, minţire sau nestăpânire a temei → NU e recomandat!
- ☝ *O incruntare uşoară* sau un *rictus lejer* trezesc interesul
- Ex.: în loc de a te împotrivi prin cuvinte unei idei, poţi zâmbi ironic

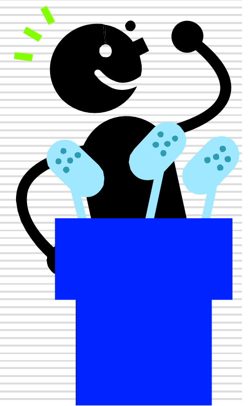
ii. Privirea

- Privirea ⇒ păstreaza legatura dintre vorbitor si public.
  - Ne-privirea publicului induce sentimentul de nesiguranta si de ascundere a adevarului.



- **Contactul vizual permanent**: decisiv pentru câştigarea bunăvoinţei si a încrederii.
  - De ex.: uitarea la public in forma literei Z

iii. Gestica si postura



- **Lipsa gesturilor** ⇒ discurs monoton si plictisitor
- **Utilizarea excesivă** a gesturilor ⇒ stare de agitaţie în public, obosirea audientei.
- **Trebuie evitate gesturile:**
  - **agresive** (*mainile tinute in solduri, indreptarea degetului aratator catre auditor*),
  - **nervoase** (*pocnitul din degete*)
  - cele care denota **indecizie** sau **nesiguranţă** (*jocul cu diferite obiecte, trecerea mâinii prin păr, aranjarea părului*)

iii. Gestica si postura

- un **gest ne-uzual** (*bataia din palme, pocnirea din degete)* aduce un lucru nou, atractiv dacă:
  - nu crează contradicţii
  - nu e exagerat, ostentativ sau jignitor.



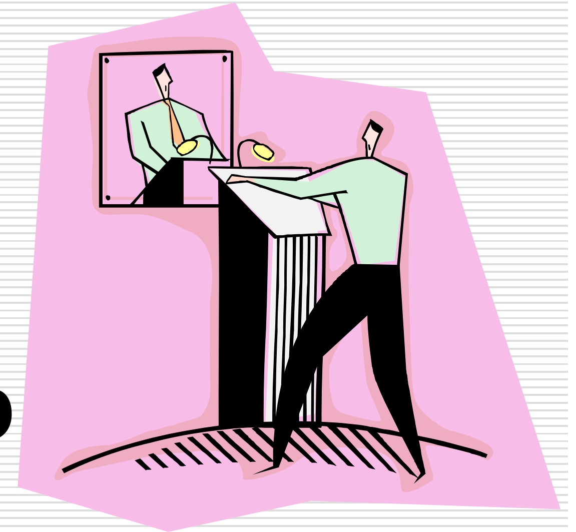
- **Indicate:**
  - **Postură fermă**, dar nu rigidă ⇒ un plus de siguranţă
  - **Orientarea spre public** ⇒ captarea şi păstrarea atentiei

iv. Elemente de paralimbaj

- Tonul, ritmul si volumul vocii pot da anumite intelesuri cuvintelor din discurs
- **Tonul** poate fi calm, agresiv, pedant, nervos, cald, rece etc.
  - Indicat *tonul calm şi sigur, dar ne-uniform*.
  - *Trecerea de la un ton calm la un ton entuziast* ⇒ atenţie sporită (sau orice *intercalare de tonuri*)
- Ruperile de **ritm** → pt. accentuarea ideilor importante (alert-redus-alert).
- Creşterea sau scăderea **volumului** → suficient de tare, însă nu foarte ridicat (perceput ca agresiune)
- Momente de tăcere → pt. a stârni curiozitate



Dezvoltare personală



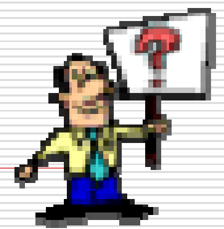
- **Repetiţia in faţa oglinzii**
  - felul in care limbajul nonverbal transmite mesajul
- **Repetitia in fata unui grup**
  - se cere feed-back;
- **Repetitia in fata camerei video**
  - –autoanaliză şi urmarire a propriei evoluţii în timp.



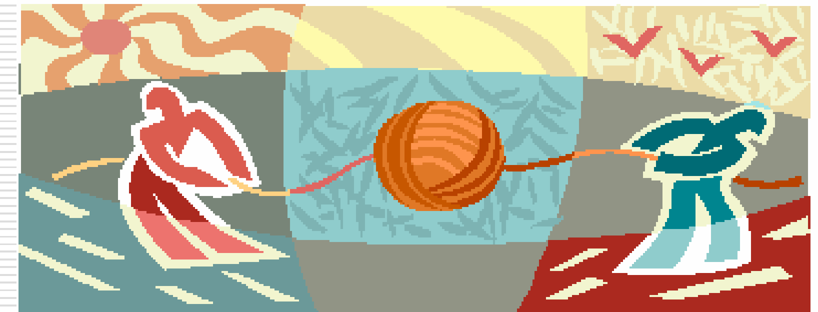
Întrebările...

- Întrebările (sau lipsa lor) pot spune foarte multe despre persoana care le pune, publicul care (nu) le ridica, succesul sau insuccesul unui vorbitor.
- Direcţionaţi întrebările în favoarea dvs.
- Fiţi pregătit pentru întrebări, dar şi pentru lipsa lor
- Ce vreţi să obţineţi de pe urma întrebărilor?
- "O intrebare care apare deseori este..."





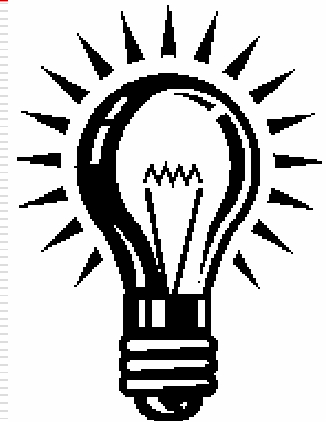
Formularea întrebărilor



Situaţii penibile:

- Întrebări lungi, digresive, ele insele un mini discurs
  - Deci care este intrebarea d-voastră?
- Nu se pune nici o întrebare:
  - discursul a fost foarte clar, sau plictisitor, neinspirat şi lung
  - publicul a fost adormit, intimidat, comod, timid, retractil, needucat (!), neştiutor
- Se pun întrebări după plecarea publicului
  - intrebări foarte specializate
  - dorinţa de apropiere fizică de vorbitor

Formularea întrebărilor



O întrebare eficientă ⇒ cea care ne aduce un răspuns clar, complet

- clară
- de o lungime rezonabilă
- dezvoltată doar cât să devină clară
- exprimare concentrată
- ⇒ necesar exerciţiu de discurs public!

Discursurile fără public



- cele mai complicate şi de aceea supuse celor mai multe studii
- avantajul relaxării aparente este devansat de absenţa feed-back-ului general

Tehnici:

- "tactica Churchill": utilizarea, în acelaşi text, a multor elemente sloganice originale
  - o concentrare de fraze care rămân în memorie asociate cu numele vorbitorului

Discursurile fără public

Tehnici (2): tactica "**gentlmanului**": a oferi ascendentul moral unui adversar

- te menţii în "luptă"
- accepţi pierderea unei bătălii, dar nu a războiului,
- schimbi în mod subtil poziţia faţă de admiratorii adversarului



Mari oratori

- Demostene
- Franklin D. Roosevelt
- Winston Churchill
- Mihail Kogalniceanu
- Nicolae Titulescu
- Marcus Tullius Cicero
- Iulius Cezar
- Barbu Catargiu
- Nicolae Iorga



Bibliografie

- Ioan Mihalcea, Comunicarea non-verbală, *Tehnici de captare a atentiei*: http://www.ethos.ro/Resurse_comunicare/
- Dale Carnegie, *Cum sa vorbim in public*, Editura Curtea Veche, 2000
- William Driscol, *Manual de dezbateri academice: comunicare, retorica, oratorie*, Polirom, 2002
- Corin Chiriac, *Inainte de discurs*, *Sustinerea discursului*, *Discursul public*: http://www.markmedia.ro/article_show.php?g_id=267
- Ruxandra Râşcanu, Psihologie şi comunicare: http://www.unibuc.ro/eBooks/psihologie/rascanu/index.htm
- Mariana Nicolae, *Stiti sa puneti intrebari?*, http://www.markmedia.ro/article_show.php?g_id=355
- Dana Tudor, *7 pasi pentru o prezentare de success*: http://www.eva.ro/cariera/articol158.html

Cuprins



- Fobia de public
- Înainte de proiectarea discursului
- Structura discursului public
- Înainte de discurs...
- Sustinerea discursului
- Tehnici de captare a atenţiei
- Formularea întrebărilor
- Discursurile fără public
- Mari oratori

Susținerea unui discurs public



Mihaela Brut

mihaela@infoiasi.ro

http://www.infoiasi.ro/~mihaela

Întrebări?